



Tilburg University

Consequenties van de Europese integratie voor de onderneming

Albregts, A.H.M.

Published in:
Maandschrift Economie

Publication date:
1961

Document Version
Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

Citation for published version (APA):
Albregts, A. H. M. (1961). Consequenties van de Europese integratie voor de onderneming. *Maandschrift Economie*, 25(9), 441-450.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

ECONOMIE

Tijdschrift voor Algemeen Economische,
Bedrijfs-Economische en Sociale Vraagstukken

Vijf en twintigste jaargang No. 9 juni 1961

CONSEQUENTIES VAN DE EUROPESE INTEGRATIE VOOR DE ONDERNEMING ¹⁾

door

Prof. Dr. A. H. M. ALBREGTS

Benadering van het thema.

De E.E.G. stelt zich volgens de formule van artikel 2 van het Verdrag van Rome tot taak „door het instellen van een gemeenschappelijke markt en door het geleidelijk nader tot elkaar brengen van het economisch beleid van de Lid-Staten te bevorderen de harmonische ontwikkeling van de economische activiteit binnen de gehele gemeenschap, een gestadige en evenwichtige expansie, een groter stabiliteit, een toenemende verbetering van de levensstandaard en nauwere betrekkingen tussen de in de Gemeenschap verenigde Staten”.

De welvaartsverhoging, zoals deze in de doelstelling wordt omschreven, vindt dus in het instellen van een gemeenschappelijke markt en in een coördinatie van de economische politiek de aangewezen middelen.

Men kan de E.E.G. ook beschouwen in een meer beperkte zin dan in het verdrag wordt gesteld. Dit geschiedt bijvoorbeeld door Dr. L. H. Janssen S. J. in zijn dissertatie „Vrijhandel, Protectie en Tolunie”. Schrijver analyseert de Tolunie van de E.E.G., waarvan hij de betekenis op zichzelf genomen voor de welvaart minimaal acht. Het specialisatie-effect van de Tolunie blijkt onder de gegeven veronderstellingen kleiner te zijn dan een half procent van de totale productie van de E.E.G.-landen. „De voordelen van de Tolunie op zich beschouwd (rechtvaardigen) eigenlijk het pijnlijke en niet te onderschatten aanpassingsproces, dat noodzakelijk is, niet of nauwelijks” aldus luidt de conclusie (blz. 157).

¹⁾ Cursus Commerciële Organisatie, college 3 mei 1961.

Hoewel in theoretische beschouwingen alsook in praktische opvattingen ten aanzien van een Tolunie gewoonlijk gunstige verwachtingen tot uiting worden gebracht, is het betoog als zodanig moeilijk voor bestrijding vatbaar.

De schrijver stelt evenwel de nodige beperkingen aan de geldende kracht van zijn betoog en laat de mogelijkheid open „dat de andere voordelen van een bredere internationale samenwerking in de E.E.G. zo groot zijn, dat de Tolunie als noodzakelijk onderdeel van die samenwerking toch tot stand moet komen”. (blz. 157-158). De mogelijkheid van het voeren van een gemeenschappelijke economische politiek en de grotere beweeglijkheid van productiefactoren kunnen wel eens belangrijker blijken. Ook worden gewichtige kwalitatieve factoren buiten beschouwing gelaten, zoals de nieuwe krachten, die alleen al het vooruitzicht op het opengaan van de grenzen bij de ondernemers zal wekken. Daar is bovendien het verschijnsel van de economische groei, waarvan de betekenis voor de welvaart in kwantitatief opzicht al spoedig bepaald belangrijker zal zijn dan het geringe percentage dat het resultaat van een Tolunie kan uitmaken. In dit verband wordt terecht gewezen op een aspect van de economische groei, dat voor het bedrijfsleven van grote betekenis kan zijn, namelijk de mogelijke invloed van een Tolunie op de richting van de groei. Het effect kan zijn, dat de expansie in onderscheidene bedrijfstakken méér of minder sterk zal uiteenlopen, alsook dat de Tolunie een bepaalde industrialisatiepolitiek motiveert.

Naast de macro-economische benadering vanuit de gezichtshoek van de nationale economie als geheel is voor de onderneming ook van belang een micro-economische benadering vanuit haar eigen operatieterrein. De onderneming is zelf actief, zij reageert bewust op het dynamisch verschijnsel, dat integratie wordt genoemd, hetgeen mede het thema van mijn beschouwing begrijpelijk maakt, dat in de syllabus van deze cursus als volgt wordt omschreven:

„Een van de belangrijkste ontwikkelingen in de economische situatie is die van de voortschrijdende Europese integratie. De marktsituatie van tal van bedrijfstakken en ondernemingen ondergaat hierdoor een structurele wijziging. Dit heeft voor tal van ondernemingen belangrijke consequenties: noodzaak van betreden van exportmarkten, samenwerking en fusie met concurrerende en/of completerende ondernemingen, enz.”

Met vooropstelling van de betekenis van het inzicht in macro-economische samenhangen, waarover eerst de moderne theorie dank zij vooral de ontwikkeling van de statistiek beschikt, en dat

voor de ondernemer ter oriëntatie van zijn beleid bezwaarlijk kan worden gemist, zullen de vraagstukken, door de integratie in het leven geroepen, vooral vanuit de sfeer der activiteiten van de onderneming worden benaderd. Achtereenvolgens gaat mijn aandacht naar de oriënterende taak van het bedrijfsleven, de specialisatie van de productie, de samenwerking, om te besluiten met een vergelijking tussen de nationale en de gemeenschappelijke markt.

De oriënterende taak.

De concern-ondernemingen met vestigingen en verbindingen in vele landen, ook die van de E.E.G., zullen anders op het integratieverschijnsel reageren dan ondernemingen en bedrijfstakken die op de bestaande markt reeds een marginale positie innemen en door de optredende wijzigingen in de marktsituatie dreigen te worden verdrongen in een infra-marginale positie.

De eerste categorie is over het algemeen in staat een weloverwogen beleid te voeren, er op gericht om de bedrijven in de verschillende landen aan te passen aan de veranderende omstandigheden. Zij hebben al een marktpositie in de E.E.G.-landen, die zij voortdurend trachten te versterken. De concerns beschikken daartoe over tal van experts, zij hebben eigen studiediensten en toegang tot uitgebreide informatiebronnen, zij houden contact met de instanties, die voor de integratiepolitiek van betekenis zijn. Zij zijn direct of indirect vertegenwoordigd in adviserende organen van het bedrijfsleven en oefenen zodoende invloed uit op de meningsvorming en op de wijze van uitvoering betreffende het E.E.G.-Verdrag. Gesteund door een goed inzicht in de ontwikkeling van het integratiebeleid nemen zij hun maatregelen ten aanzien van de gemeenschappelijke markt-in-wording.

Anders is het gesteld met de tweede categorie van ondernemingen. Deze zullen zich uiteraard minder behaaglijk gevoelen tegenover de zich ontwikkelende Euromarkt. Hun eigen markt is reeds geringer van omvang dan de markt van de ondernemingen, in de grotere lid-staten gevestigd, zoals de Bondsrepubliek en Frankrijk. Voor exportbedrijvigheid zijn zij dáárom al minder sterk toegerust, omdat zij meer in de sfeer liggen van midden- en kleinbedrijf en de aanpassing aan de ruimer wordende markt aan hen hogere eisen stelt.

Intussen zal de actieve deelneming van de concern-ondernemingen in de bestudering der integratie-vraagstukken, in de advies-arbeid der instanties van het bedrijfsleven en in de contacten

met andere E.E.G.-landen de gehele vaderlandse economie — en dus ook het midden- en kleinbedrijf — ten goede komen. Een relatief klein land als Nederland zal dank zij bedoelde activiteiten van zijn internationale ondernemingen tegenover de grote partners in de Euromarkt een krachtiger positie innemen.

De oriënterende taak tegenover de nieuwe ontwikkeling wordt met name óók door de organisaties van het bedrijfsleven aangepakt. De centrale verbonden en instellingen richten hun belangstelling uiteraard op de algemene problematiek. De vakorganisaties en branche-instituten op de vraagstukken van de betrokken sectoren. In de laatste categorie ontmoeten elkaar de grote, middelgrote en kleinere ondernemingen van de bedrijfstakken.

Door deze branche-organisaties is al enorm veel oriënterend en informerend werk verzet. Ik wijs op publicaties van het E.S.I. als „Productie- en afzetverhoudingen in de West-Europese wollenstoffenindustrie“, „De betekenis van de Europese integratie voor de Nederlandse wollenstoffenindustrie“, „De gevolgen van de Europese integratie voor de Nederlandse leder- en schoenindustrie“, van andere instituten over de katoenindustrie, enz. De meeste bedrijfstakken hebben hun positie reeds onderzocht, en het is bij oriënterende studie niet gebleven. In vele sectoren zijn organisaties gegroeid, die de bedrijfstakken van de Euromarkt omvatten. Dit is niet slechts gedaan om in ruimere mate geïnformeerd te zijn, maar ook om op het E.E.G.-beleid invloed te kunnen uitoefenen. Met name de middelgrote en kleinere ondernemingen kunnen zodoende actief betrokken worden in de onderzoeksarbeid, die naast en met de concern-ondernemingen wordt verricht.

Voorts zullen deze organisaties het overheidsbeleid van advies en het eigen beleid van het bedrijfsleven tot richtsnoer kunnen dienen.

Ik sprak reeds in verband met de Tolunie over het economische groeiproces. De bedrijfstakken en ondernemingen zullen dit in hun prognose betrekken, rekening houdende met het conjunctuurverloop, dat in statistieken wordt vastgelegd en waartoe het bedrijfsleven zelf de nodige gegevens dient te verstrekken (conjunctuurtests).

Specialisatie van de productie.

Het integratie-proces brengt voor het bedrijfsleven de taak om tussen de landen van de gemeenschappelijke markt een meer rationele arbeidsverdeling te verwezenlijken.

De rentabiliteit wordt bepaald door de verhouding tussen kosten en opbrengsten, de toekomstige ontwikkeling ervan door het verloop van beide grootheden.

Nu wordt de conjunctuur in de Euromarkt gekenmerkt door een toename van de vraag, die in diverse landen in vele sectoren zó groot is, dat het tekort aan arbeidskrachten een algemeen voorkomend verschijnsel is geworden. De kosten nemen toe door verhoging der lonen, vergezeld van een doorvoering van de vijf-dagige werkweek, terwijl door openstelling der grenzen de concurrentie van de andere E.E.G.-landen geleidelijk gaat toenemen. Omgekeerd ziet het Nederlandse product de weg naar de partnerlanden open komen door de successieve afbraak der kwantitatieve en kwalitatieve handelsbelemmeringen. Het proces werkt dus naar twee kanten: de eigen afzetgebieden worden uitgebreid tot de gehele Euromarkt, de bedrijven der andere landen krijgen toegang tot de nationale markt. Mocht dit verschijnsel tevoren reeds aanwezig zijn, dan gaat het nu in versterkte mate optreden.

Tegenover een kostenverhoging is de tendens van opbrengstverlaging in de huidige gunstige conjunctuur vaak nog niet sterk merkbaar, maar deze tendens gaat toch een grotere rol spelen. Statistische gegevens omtrent de Nederlandse in- en uitvoer tonen in dit verband een belangwekkende ontwikkeling.

De *invoer* bedroeg in mld. gld.:

1958	13,7
1959	15,0
1960	17,2

De geografische verdeling was, wat de E.E.G.-landen aangaat:

	1958	1959	1960
<i>Totaal</i>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
E.E.G.	<u>42</u>	<u>44,5</u>	<u>46</u>
West-Duitsland	19,5	20,5	21,5
B.L.E.U.	18	18,5	18,5
Frankrijk en Italië	4,5	5,5	6
E.E.G. + E.V.A.	56	59	60

De stijging van de invoer van industriële eindproducten — die ongeveer de helft uitmaken van de totale invoer — in 1960 t.o.v. 1959 bedroeg: totaal 22%, voor de E.E.G.-landen 24%, West-Duits 21%, België 22%, Frankrijk en Italië 34%.

De uitvoer bedroeg in mld. gld.:

1958	12,2
1959	13,7
1960	15,3

De geografische verdeling was voor de E.E.G.-landen:

	1958	1959	1960
<i>Totaal</i>	100	100	100
E.E.G.	41,5	44,5	46
West-Duitsland	19	21,5	22,5
B.L.E.U	15	15	14,5
Frankrijk en Italië	7,5	8	9
E.E.G. + E.V.A.	66,5	68	70

De stijging van de uitvoer van industriële eindproducten (excl. vervoermiddelen) bedroeg in 1960 t.o.v. 1959: totaal 15%, voor de E.E.G.-landen (behalve België) 26%, België 9%. ¹⁾

Intussen demonstren deze cijfers de groeiende betekenis van de gemeenschappelijke markt, alsmede het belang der interne handelsbetrekkingen tussen de dertien West-Europese landen van E.E.G. en E.V.A.

In de geschetste situatie zal specialisatie van de productie een kostenverlaging tot stand moeten brengen, die leidt tot een optimale arbeidsverdeling en dus een zo groot mogelijke behoeften-voorziening binnen de E.E.G. Dit ligt dan ook besloten in de in de aanvang geformuleerde doelstelling.

Wat houdt deze specialisatie in?

¹⁾ Het relatief achterblijven van België is te verklaren uit de minder krachtige expansie in 1960; daarnaast speelt ook de verzwakking van de bevoorrechte positie van Nederland op de Belgische markt onder invloed van de E.E.G. mogelijk een rol.

Zij accentueert de betekenis der serie-productie, inzover dit mogelijk is wordt de automatisering verder doorgevoerd, en in het algemeen zullen de diepte-investeringen toenemen. De optimale bedrijfsomvang zal dikwijls groter worden om de gewenste kostprijsverlaging te bewerkstelligen. De kwaliteit der arbeidsfunctie wordt opgevoerd en aan de vorming van het relatief toenemende hoger en middelbaar kader worden steeds zwaardere eisen gesteld.

Vanuit de industrie gezien brengt het integratieproces naar boven in de bedrijfskolom een bevordering van de rationaliteit in de grondstoffenvoorziening, naar beneden een zo efficiënt mogelijke distributie via de handelskanalen (groot- en kleinhandel).

Zonder een juiste vervulling van de geschetste oriënterende taak is het hier bedoelde aanpassingsproces aan de zich zo sterk wijzigende verhoudingen ondenkbaar.

Bij het aanpassingsproces gaan de gedachten vooral naar industrie en handel. Ter vergelijking is het interessant ook de landbouw in de beschouwing te betrekken.

De stijging van het loonpeil treft evenzeer de landbouw. Ook hier wordt voortgaande rationalisatie en mechanisatie een vereiste.

In Nederland is de mannelijke beroepsbevolking in de landbouw in tien jaren met 100.000 tot 400.000 teruggedaald en wordt voor de komende jaren gerekend op een afname van $1\frac{1}{2}$ à 2% per jaar, gaande tot beneden 300.000. En voor de E.E.G. schatte Dr. Mansholt de vermindering van het aantal arbeiders gedurende de komende vijf jaren op 8 mln. — Italië alleen 4 mln., West-Duitsland $1\frac{1}{2}$ mln. — Dit betekent tevens de bevordering van een rationele bedrijfsgrootte en van investeringen tot verhoging van de productiviteit, gepaard gaande aan overschakeling van arbeidskrachten naar de industrie.

Samenwerking.

Uitgaande van een groter wordende markt zal een geringer wordende rentabiliteit het bestaan van marginale ondernemingen en bedrijfstakken bedreigen.

Hier komt het belang van de samenwerking naar voren als een middel om de specialisatie in de partnerlanden met meer kans op welslagen door te voeren en een aanpassing van de productiecapaciteit aan een zich uitbreidende vraag op rationele wijze te bevorderen. Als een middel ook om een meer kapitaal-intensieve voortbrenging de nodige continuïteit te verzekeren en haar meer

bestand te maken tegen conjunctuur-schommelingen. Vergroting van de omvang der markt, gepaard gaande aan de specialisatietendens die zich doorzet naar boven en naar beneden in de bedrijfskolom, en aan de tendens tot verlenging van de productieomweg — toenemende diepte-investeringen —, deze drie factoren vragen om een beveiliging tegen de discontinuïteit van de bedrijfsuitoefening en tegen de conjunctuurschommelingen. Zij verklaren dus het optreden van concentratie.

Dit verschijnsel kan de vorm aannemen zowel van kartels — overeenkomsten tussen ten dele zelfstandig blijvende ondernemingen — als van fusies. Ik noem slechts twee typerende hoofdvormen. Voor beide bestaat binnen de E.E.G. een belangstelling, die is gestimuleerd door de veel besproken en vanwege hun gebrekkige redactie vaak bekritiseerde „regels betreffende de mededinging” van art 85-90 van het Verdrag. Ik zal op de strijdvragen niet ingaan, maar wil opmerken, dat tal van overeenkomsten tot samenwerking voor de verwerkelijking van de Euromarkt een gunstig effect teweeg kunnen brengen, juist vanwege hun rationaliserende werking. Voor de kleinere en middelgrote ondernemingen denk ik daarbij ook aan de commerciële functie van exportcombinaties op een zich verbredende markt. Hoewel de bepalingen van het Verdrag rekening houden met het rationaliserend effect is het gevaar niet denkbeeldig, dat de kartelpolitiek binnen de E.E.G. onvoldoende oog heeft voor de nuttige werking van dergelijke overeenkomsten, met name van betekenis voor kleinere ondernemingen, en dat de fusie wordt bevorderd ook daar, waar een voldoende economische motivering ontbreekt.

Aan de fusie is in de aanvang van 1958 een studie van de Amsterdamsche Bank gewijd — „Concentratie van bedrijven en Euromarkt” —, die sterk de aandacht heeft getrokken. Het streven naar een optimale kostenstructuur als grondoorzaak, de ontwikkeling van de techniek, de sterke stijging van de arbeidskosten, de behoefte aan technische kennis en technisch speurwerk als meer verwijderde oorzaken, commerciële overwegingen die voeren tot grote eenheden om bij inkoop en verkoop een sterkere marktpositie in te nemen, het zijn deze argumenten, die voor de bedrijfsconcentratie naar voren gebracht worden en die het door mij gehouden betoog nog eens met andere woorden verduidelijken. Kartels wordt het nadeel der tijdelijkheid toegeschreven, met als gevolg dat een optimale kostenstructuur langs deze weg vrijwel nooit op verantwoorde wijze kan worden bereikt.

Ofschoon ik meen, dat in deze publicatie aan ondernemersovereenkomsten een grotere betekenis had mogen worden toegekend, is toch het fusie-verschijnsel in de Euromarkt meer spectaculair naar voren gekomen. Het houdt trouwens niet alléén verband met de gemeenschappelijke markt der „zes", maar met integratie-tendenzen die in Europa verder reiken — de Europese Vrijhandels-associatie (E.V.A. of E.F.T.A.) van de „zeven" en de O.E.E.S. van de „achttien" (binnenkort O.E.S.O. van de „achttien plus twee") —, en die zich ook uitstrekken tot buiten Europa.

Op één aspect van de samenwerking wil ik tenslotte nog wijzen, namelijk die tussen de gespecialiseerde toeleveringsbedrijven en het grootbedrijf. Deze zijn in het kader van het geïntegreerde Europese bedrijfsleven van grote betekenis. Zij bieden juist voor de kleinere ondernemingen naast en dank zij de grotere ondernemingen kansen, die bij een verruiming der markt bepaald niet geringer behoeven te worden.

Nationale en gemeenschappelijke markt.

Ook bij een volledige Tolunie en een gecoördineerde economische politiek verliezen nationale markten binnen het grotere verband niet geheel hun betekenis. Met name t.a.v. distributie zullen de nationale afzetgebieden een begrenzing blijven vormen vanwege traditie, commerciële gebruiken, taal, uiteenlopende overheidsvoorschriften — die wel eens een verkapte protectie zouden kunnen betekenen —, voorkeur voor het „eigen" product, enz. Voorts blijven transportkosten een rol spelen. De industrie zal in zijn afzetpolitiek hiermede rekening dienen te houden, al kunnen op het terrein van de distributie tevens integratiestrevingen worden waargenomen, die de nationale grenzen overschrijden.

Voor de industrie vallen de nationale markten grotendeels weg. Zij wordt geconfronteerd met structurele verschuivingen, die in de onderscheidene landen en bedrijfstakken verschillend zullen uitwerken. Om de betrokken sectoren hierop voor te bereiden heb ik onder meer gewezen op het nut van oriënterende studie en organisatorische maatregelen. Voor Nederland vormen het optrekken van het buitentarief en de verhoging van het loon-niveau factoren, die de aanpassing kunnen bemoeilijken. In hoever zij dit doen, hangt van de reële ontwikkeling in gegeven verhoudingen af. Tegenover het hoger buitentarief staat n.l. het wegvallen van het binnentarief. Het loonniveau moet vergeleken worden met de productiviteitsontwikkeling. De gunstige conjunctuur, die nog steeds

voortduurt, vergemakkelijkt intussen de aanpassing en een voortdurende hiervan kan in dit verband bijzonder gewaardeerd worden, al is een scherpe analyse vereist om investeringen op objecten te richten die ook op lange termijn gezien de beste kansen bieden.

De gemeenschappelijke markt, waarvan de diep-ingrijpende werking op het leven der ondernemingen is onderzocht, schept tenslotte het probleem, dat zij niet de gehele Europese integratie dekt. Er voltrekt zich — om met Dr. Abeln te spreken („De vrijhandelszone als economische integratievorm voor West-Europa, 1958) een „natuurlijke” integratie tussen de West-Europese industrielanden. De politieke integratie, belichaamd in de E.E.G., loopt niet parallel met de economische integratielijnen en er komt een willekeurige tariefmuur te liggen dwars door een gebied, dat voor economische integratie in aanmerking zou komen¹⁾. Vandaar de intense belangstelling voor het vraagstuk van „de zes en de zeven”, ruimer voor de associatie tussen de overige West-Europese landen en de partnerlanden van de E.E.G.

Voor een rationele aanpassing van het bedrijfsleven aan de Europese integratie ligt hier een onzekerheid scheppend obstakel, wat het trekken van beleidslijnen voor de onderneming bemoeilijkt, en waarvan te hopen is dat de problematiek een bevredigende oplossing vindt op zo kort mogelijke termijn.

Tot besluit van mijn — uiteraard voor een zovéél omvattend onderwerp beknopt — betoog merk ik op, dat een zich integrerend Europees bedrijfsleven verbonden blijft, en nog meer verbonden dient te worden, met de rest van de wereld, de méér én de minder ontwikkelde landen. In dit opzicht zie ik met François Perroux: „L'Europe sans rivages”!

Het ingaan op de consequenties voor de onderneming van deze evolutie, beschouwd in het wijde verband van de expansie van de wereldhandel, ligt evenwel buiten het bestek van het onderwerp van dit college.

¹⁾ Zie de cijfers betreffende E.E.G. en E.V.A. op blz. 5 en 6.